



## Journal des anthropologues

Association française des anthropologues

114-115 | 2008

L'empathie en anthropologie

---

# Omoiyari, vers une compréhension du concept d'empathie au Japon

*Omoiyari: Towards an Understanding of the Concept of Empathy in Japan*

Jean Lagane

---



### Édition électronique

URL : <http://journals.openedition.org/jda/320>

DOI : 10.4000/jda.320

ISSN : 2114-2203

### Éditeur

Association française des anthropologues

### Édition imprimée

Date de publication : 1 décembre 2008

Pagination : 163-183

ISSN : 1156-0428

### Référence électronique

Jean Lagane, « Omoiyari, vers une compréhension du concept d'empathie au Japon », *Journal des anthropologues* [En ligne], 114-115 | 2008, mis en ligne le 01 décembre 2009, consulté le 01 mai 2019.  
URL : <http://journals.openedition.org/jda/320> ; DOI : 10.4000/jda.320

---

Ce document a été généré automatiquement le 1 mai 2019.

Journal des anthropologues

---

# Omoiyari, vers une compréhension du concept d'empathie au Japon

*Omoiyari: Towards an Understanding of the Concept of Empathy in Japan*

Jean Lagane

---

- 1 Cet article questionne l'existence au sein de la société japonaise d'un équivalent du concept d'empathie. La notion d'omoiyari<sup>1</sup> finement décrite par Sugiyama Lebra T.<sup>2</sup> (*op. cit.*) s'apparente communément à celle du concept d'empathie. Tantôt connaissance plus intuitive dans sa version germaniste d'*emfühlung*<sup>3</sup> (Lipps, 1902 ; Titchener, 1912), tantôt mot-outil extrait de l'arsenal des ethnographes (Geertz, 1986), la définition de l'empathie la plus communément admise est celle de Jorland (2004 : 7, 20) qui renvoie à une disposition psychique à se mettre à la place d'autrui et recouvre la capacité que nous avons de prendre mentalement le point de vue que les autres ont sur le monde. Il n'y a ni confusion, ni identification entre soi et autrui et, en ce sens, l'empathie se distingue de la sympathie (Berthos & Jorland, 2004 ; Pacherie, 2004).
- 2 Deux niveaux d'analyse de l'empathie sont indistinctement associés dans cet article :
  1. d'une part, celui du concept d'omoiyari tel qu'il est communément admis comme doxa au Japon ;
  2. et d'autre part, l'empathie considérée comme une disposition intellectuelle et affective du chercheur en sciences sociales immergé dans la société japonaise.
- 3 Non seulement ces deux niveaux d'analyse s'interpénètrent mais ils se nourrissent l'un l'autre. Mon propos tend à démontrer que le chercheur ne peut accéder à une appréciation fine de la société japonaise sans appréhender le concept d'omoiyari.
- 4 En vue de répondre à ce questionnement, je concentrerai mon regard sur deux expériences d'immersion dans la société japonaise contemporaine, celle du monde des organisations commerciales au Japon (1991-92) et celles de quatre enquêtes qualitatives menées entre 2004 et 2007. Un des terrains précités consistait à conduire une recherche auprès de chercheurs de statuts public et privé sur l'essor des sciences de l'information et de la communication (SIC) dans l'Archipel afin de questionner les caractéristiques de cette discipline, ses valeurs nodales et son périmètre d'action (Lagane, 2005).

- 5 En amont, il est nécessaire de s'arrêter sur le paradigme d'omoiyari dans la société japonaise contemporaine.

## Omoiyari : contours notionnels

- 6 L'acception japonaise de l'empathie, large et riche, préside à maintes interactions sociales au Japon et peut se décliner selon trois facettes principales. La première est calquée sur le savoir-vivre ensemble et l'euphémisation verbale, la deuxième sur la figuration et l'attribution à autrui d'une place favorable lors de l'échange – forme d'eumétrie et de juste distance soit ni trop loin, ni trop proche – et la troisième, son explicitation non verbale et intuitive.
- 7 Or, la compréhension du concept d'omoiyari nécessite également une mise en regard avec une autre notion capitale – en – qui consiste à classer autrui lors de toute rencontre dans un groupe de référence ou d'appartenance. L'attribution de ce classement permet en effet d'amorcer des stratégies de figuration (Goffman, 1968) et la conversation avec autrui, et d'adapter son mode d'élocution selon une échelle verticale, très déférente et ponctuée d'usages honorifiques, polie ou neutre.
- 8 Concept crucial lors de l'instauration de tout échange chez les Japonais, omoiyari peut être apparenté dans les règles de savoir-vivre à l'expression d'une identification affective à une personne ou à une chose, soit une sorte d'empathie. Omoiyari fait également référence à la capacité et à la volonté de « ressentir » les joies et les peines d'autrui tout en contribuant à satisfaire ses souhaits. Cela revient en quelque sorte à se mettre à l'écoute et à la place d'autrui et à laisser son ego pénétrer le cœur et l'esprit – kokoro – de l'autre sans que cela n'ait été précisé verbalement au départ. Ainsi omoiyari s'inscrit principalement comme un mode de communication interpersonnelle intuitive.
- 9 A priori, il peut paraître complexe de maîtriser pour un étranger l'ensemble de ces traits de comportement et c'est certainement à partir d'un tel constat que le travail du chercheur, selon Yanagita K., le père de l'ethnologie japonaise, « *requiert l'"empathie" et exige que ce soit les "natifs" qui pratiquent l'ethnologie* » (Bouchy, 2006). L'anthropologue Anne Bouchy critique à juste titre Yanagita K. qui insiste en effet sur la dimension mentale/psychique/affective (shin.i) des objets d'étude, considérée à la fois comme l'origine, le cadre, le véhicule et le moyen d'expression de tous les phénomènes, une propension dont les Japonais seraient naturellement dotés.

## Empathie et euphémisation du discours

- 10 Une première catégorie d'empathie, qui recherche la maintenance du consensus entre les divers partenaires d'un échange, se manifeste verbalement à travers l'usage de précautions oratoires, voire une euphémisation du discours. Il s'agit d'une tendance à ne pas manifester d'opinions personnelles sans l'agrément de son interlocuteur. Le locuteur peut volontairement ne pas achever ses énoncés afin que l'interlocuteur puisse prendre la parole avant qu'il n'ait exprimé une opinion trop personnelle. La langue japonaise rend cet usage courant par l'utilisation du verbe chargé d'exprimer les intentions, lequel est placé de manière générale en fin de phrase.
- 11 Une autre marque évidente de la recherche d'un consensus manifestant une crainte de déroger à l'assentiment des autres partenaires de l'échange se traduit par la constante

répétition de la part du locuteur du suffixe de politesse – desu ne – équivalent de « n'est-ce pas ». Il s'agit en quelque sorte d'un rituel phatique qui vise à assurer l'orateur de l'accord de ses interlocuteurs.

- 12 Afin de donner corps à cette mise en pratique linguistique de l'empathie, je citerai l'exemple d'un séminaire de présentation solennelle du bilan scientifique annuel des équipes de recherche de l'Archipel en sciences de l'information et de la communication – jôhō gaku – auquel j'ai été invité à assister à l'université de Waseda de Tôkyô au mois de mars 2004. Mon observation portait sur les rapports officiels de recherche annuels de différents laboratoires devant une assemblée d'experts et de mécènes présentés par les membres juniors des laboratoires.
- 13 Dans un premier temps, l'orateur était tenu d'adopter certains codes d'usage scientifiques très rigoureux. Aucune expression d'individualité vestimentaire n'était tolérée. L'argumentaire oral, strictement minuté, débutait par une déclinaison standardisée des qualités et travaux du groupe de recherche à la manière d'un rituel d'accueil. Tout au long de la démonstration scientifique, le discours restait empreint d'une grande sobriété et très rationnel. Les supports de présentation assistée par ordinateur répondaient à une norme éditoriale stricte – véritable livre de style au sein duquel les graphiques et autres schémas statistiques n'étaient acceptés que s'ils accompagnaient la clarté attendue du discours de l'impétrant. Enfin, en guise de clôture de cette énonciation souvent monocorde et débitée à un rythme difficilement intelligible pour les profanes, l'orateur s'inclinait profondément devant l'assistance qu'il remerciait humblement pour sa digne attention.
- 14 Les échanges à mi-mots qui s'ensuivaient entre l'impétrant et les experts relevaient d'un parcours initiatique. Tour à tour, les présidents et autres chercheurs seniors questionnaient le présentateur mais aucun membre de l'assistance n'aurait osé les interrompre sans que son parcours scientifique ne justifiait la prise d'une telle initiative.
- 15 Dans un deuxième temps, fortement impressionné par le protocole associé à une telle « mise en scène », je gagnai les coulisses (Goffman, 1973 : 111) en vue d'interviewer les différents orateurs et recueillir à chaud quelques-unes de leurs impressions et projets. Or, nos échanges demeurèrent très superficiels... et j'eus beau essayer d'adopter un comportement empathique et m'exprimer dans un japonais académique, rien ne sortit de nos entretiens. Qui plus est, à chacune de mes questions, les courtes réponses étaient ponctuées de desu ne (n'est-ce pas) comme si mes interlocuteurs s'excusaient d'être l'objet de mon attention scientifique. Face à un comportement que j'associé à une certaine gêne, j'enregistrai soudain que l'euphémisation de leurs discours et son accompagnement posturo-gestuel – gestes intonatifs paraverbaux et mimiques conventionnelles comme le sourire, voire de petits rires étouffés – laissaient en fait transparaître une attitude empathique envers moi. D'aucuns assimilèrent ce devoir de réserve des orateurs à un sentiment de suspicion à mon endroit quant à l'intérêt soudain que je témoignais à la proclamation de résultats scientifiques et à leurs futurs projets de recherche. Je continue de croire que de tels comportements effacés et de telles précautions oratoires correspondent à l'adoption d'une posture empathique dans l'échange, cette première modalité d'omoiyari dont je fis l'apprentissage linguistique.
- 16 Or, une seconde interprétation de la situation est également acceptable. L'attitude d'effacement des jeunes scientifiques interviewés à l'issue de ce rituel de présentation hypercodifié pourrait relever d'un comportement de défense – un désir de se protéger de l'interviewer sans que ce dernier ne se sente offensé bien sûr. Une lecture lewinienne de

la situation associe le fait que « *tout individu peut être analysé comme un organisme sous tension, tantôt positive (comportement d'approche), tantôt négative (comportement d'évitement)* (Lewin, cité par Kauffman, 1968) ». Ainsi, le poids de la hiérarchie dont ces jeunes scientifiques dépendent et qui apprécierait peu de les voir se confier et s'exprimer en tant qu'individus face à un étranger se traduit en forces négatives qui favorisent un comportement d'évitement.

## Juste distance dans les relations interpersonnelles

- 17 Une deuxième variété d'empathie correspond à optimiser le bien-être de ses partenaires au cours de l'interaction, à leur léguer une place confortable dans les négociations ce qui équivaudrait selon Goffman (1973) à leur réserver une place haute (Kerbrat-Orecchioni, 1988) dans l'échange. Cela ne signifie cependant pas que l'on se comporte de façon complaisante.
- 18 La croyance, fondée sur le fait que nul autre que soi-même ne sait mieux ce dont on a vraiment besoin ou ce qu'on préfère, est caractéristique de notre culture occidentale. L'empathie se traduit davantage au Japon par une anticipation et une prise en compte attentive des besoins d'autrui. Il existe une différence fondamentale entre l'empathie manifestée par les Japonais et les Occidentaux lorsque nous nous référons à une situation d'hospitalité (Vogel, 1979). Les pratiques associées à l'hospitalité consistent en un savant jeu d'anticipation des besoins d'autrui. Il importe de se préoccuper à l'avance de l'hébergement, de la nourriture, des transports et des itinéraires en détail de ses hôtes plutôt que de devoir s'enquérir des souhaits de ces derniers. Une telle démarche est entreprise selon un principe de compréhension des sentiments d'autrui sans communication verbale, soit une dimension de l'empathie.
- 19 J'ai été confronté à des situations parfois ambiguës qui ont nécessité une approche empathique lors de mon terrain de thèse en science du langage au Japon portant sur l'analyse comparative du comportement non verbal entre Japonais et Français au sein de l'entreprise. À ce titre, j'ai recueilli une centaine d'interactions conversationnelles pour constituer un corpus filmique raisonné ainsi que des compléments filmiques en situation naturelle, gare, voirie, lieux publics, parcs, etc.
- 20 Très tôt, je me suis aperçu que les autorisations d'accès à l'ensemble des entreprises que j'avais contactées posaient problème et nécessitaient des procédures de recommandation ou de réitération de la recommandation. Or, la rencontre du directeur général d'une célèbre grande entreprise de publicité m'a ouvert les portes à un ensemble d'entreprises sous-traitantes précieuses pour mon recueil de données.
- 21 Un matin, je devais me rendre dans une agence de tourisme pour filmer une négociation commerciale. Le chef d'entreprise qui m'avait accueilli la veille pour des raisons identiques m'avait assuré avoir contacté par téléphone son homologue en vue de le prévenir de mon arrivée. Après avoir traversé Tôkyô la caméra au bras, j'arrivai au lieu de mon rendez-vous. Quelle ne fut pas ma déconvenue quand j'appris qu'il y avait une négociation commerciale mais qu'un preneur d'image était considéré comme persona non grata ! Qui plus est, je n'arrivai point à franchir le barrage du secrétariat qui me signifia une fin de non-recevoir. Cependant, je décidai d'attendre patiemment la fin de la réunion professionnelle dans le minuscule vestibule d'entrée non climatisé en suant à grosses gouttes. Deux heures plus tard, à l'issue de la négociation, je réitérai ma demande

d'entretien au directeur d'agence. Celui-ci fut consterné de m'avoir fait attendre si longtemps dans une telle situation d'inconfort et s'excusa tout en m'informant qu'il n'avait pas été prévenu du rendez-vous. Au fur et à mesure de mes explications, je vis le visage de mon interlocuteur se transformer et repérai de subtils changements qui attestaient du fait qu'il essayait de se mettre à ma place, tout en continuant à s'excuser. Il m'assura qu'il souhaitait réparer cet incident et me proposa de simuler une négociation commerciale afin que « l'honorable chercheur étranger » ne se sente pas lésé dans son travail. Cette façon de m'apostropher renvoyait à l'usage de termes d'adresses accompagnés de respect caractéristiques de l'attribution d'une place haute dans la conversation. Des travaux ethnologiques sur la rhétorique et les termes d'adresse en entreprise montrent que la distance en situation de communication interpersonnelle s'exprime normalement en fonction de trois composantes qui séparent ou rapprochent les deux interlocuteurs : le sexe, l'âge et la position dans la hiérarchie de l'entreprise (Guigo, 1991 ; Gallenga, 1993).

- 22 Le directeur d'agence m'installa à cette position haute dans l'échange soit une lecture interactionniste de la mise en pratique d'un comportement empathique. Je cherchai de mon côté à lui rendre la pareille en matière d'observance d'omoiyari et acceptai sa proposition. Arborant une attitude faciale neutre, je dissimulai mon intention de refuser tout recueil filmique en dehors de situation spontanée d'échange. Enfin, je le remerciai pour l'intérêt qu'il portait à mon étude.
- 23 Cette expérience empathique fut bénéfique à plusieurs titres. En effet, même si les données restèrent inutilisables, le responsable d'agence prit un soin tout particulier à me recommander à plusieurs de ses pairs, ce qui me permit de compléter mon recueil filmique plus vite que prévu. D'autre part, l'exposition à des termes d'adresse peu fréquents (honorable chercheur étranger), et la subite transformation de mon interlocuteur en un personnage empathique m'a ouvert à de nouvelles voies de compréhension de la communication interpersonnelle.
- 24 Précisons que la recherche d'un confort optimal de l'autre passe par une quête de satisfaction mais engage également l'interlocuteur à éviter tout déplaisir à autrui. Cela peut rendre compte de la grande réserve et de la circonspection de nombre des locuteurs nippons, vertu nommée enryo. Cependant cette réserve, voire cette impérieuse nécessité de ne pas offenser les autres, peut parfois entraîner une certaine immaturité. En effet, un individu peut acquiescer lors d'un abus d'autrui sur ses propres droits et ce au dépens de son autonomie simplement par crainte qu'une affirmation de ses propres droits n'offense autrui.
- 25 L'adoption d'un comportement empathique selon une logique ethnocentrée même si cela semble émaner d'un bon sentiment, voire d'une prise en compte anticipée des besoins de l'autre, peut parfois nous éloigner de la perspective qu'autrui a sur le monde. J'en veux pour preuve l'incident suivant auquel je fus confronté lors de mon terrain de thèse de doctorat à Tôkyô.
- 26 Un professeur d'université japonais dont j'avais fait la connaissance en France plusieurs années auparavant et que je revis avec plaisir à Tôkyô me proposa une excursion automobile en vue de me faire découvrir les faubourgs de la capitale. J'acceptai avec joie. Soudain, à un carrefour mon ami oublia de marquer l'arrêt à un feu de circulation et nous entrâmes en collision avec une autre voiture. La violence du choc passée, nous nous extirpâmes de la voiture lorsque je fus témoin d'une scène des plus insolites. Mon ami fut

violemment roué de coups et invectivé de manière insultante à mes yeux par les deux autres occupants du véhicule que nous avons percuté.

- 27 Quelque peu abasourdi, mes premières pensées furent de porter secours à mon ami et de m'interposer entre lui et ses agresseurs. J'essayai de comprendre ce qu'il ressentait. Il me pria de le laisser. J'aperçus alors un poste de police à quelques centaines de mètres de l'accident. Je m'y précipitai pour chercher de l'aide et m'étonnai du calme affiché des policiers et de leur inertie à réagir pour venir en aide à mon ami. Ils obtempérèrent bon gré mal gré et nous rejoignîmes mon ami qui se tenait accroupi et bien mal en point à côté de la voiture et des tôles froissées. Les assaillants avaient disparu. Mon ami me pria de ne rien dire à son épouse le soir même. J'appris par la suite que sa voiture n'était pas assurée. Le lendemain quand je téléphonai pour m'enquérir de son état de santé, il me fut répondu qu'il avait dû s'absenter de son domicile pour des raisons inconnues. En dépit de plusieurs tentatives pour rencontrer mon ami, je ne revis jamais ce dernier. Je pris conscience que je lui avais fait perdre la face et qu'il s'était comme évaporé du monde social. Cette rupture de sociabilité, voire cette mort sociale ou mise en quarantaine (*mura hachibu*) dont parle Laurence Caillet consistait au Japon en un « *châtiment auquel on soumettait ceux qui ne respectent pas les règles de vie, les entêtés, les voleurs, les incendiaires. Avec ceux-là, autrefois, on coupait toute relation, tous les liens de l'entraide* » (Caillet, 1991 : 121).
- 28 En adoptant un point de vue réflexif sur les diverses manifestations d'omoiyari, j'eus pu éviter cet écueil en concentrant mes efforts sur des attitudes neutres, attentionnées et indirectes en rapport avec la situation expérimentée.

## Un mode de communication implicite

- 29 Un troisième trait saillant du comportement empathique repose sur son caractère hautement intuitif. À la suite de ces considérations sur la notion d'empathie lors d'interactions sociales, il convient de mentionner le fait que les Japonais attachent plus d'importance à un mode de communication implicite, non verbal et intuitif qu'à un échange explicite, verbal et rationnel d'informations.
- 30 Si le psychanalyste japonais, Doi T. (1988), remarque que les Occidentaux ne supportent pas le silence alors que leurs homologues japonais peuvent s'asseoir ensemble de longs moments sans converser, c'est à travers des œuvres cinématographiques et littéraires que l'usage de message implicite en vue de préserver la face d'autrui apparaît de façon la plus claire. La littérature et le cinéma japonais fournissent de nombreux exemples concernant l'usage de messages interpersonnels indirects, implicites et subtils en vue de préserver la face d'autrui. En atteste la citation suivante extraite de l'œuvre du philosophe et écrivain S. Tsurumi (1987) :
- « *Le mari revient chez lui. Il regarde sur le tokonoma – alcôve décorative – les fleurs dressées et arrangées par son épouse. Il émane un sentiment de disharmonie dans la manière dont elles ont été présentées. Il perçoit alors que quelque chose gêne sa femme et essaie de comprendre ce qui s'est passé [...]* ».
- 31 Cette citation révèle un des traits communs du caractère japonais traditionnel qui priorise l'orientation de tout échange personnel vers la recherche d'un consensus en vue de ne pas faire perdre la face à autrui. L'épouse, dans ce cas précis, n'est pas en position de pouvoir contrecarrer les propos de sa belle-mère mais elle souhaite que cela transparaisse de façon non verbale devant son mari à travers une imperfection de

l'arrangement floral. Ce message indirect doit son impact à la sensibilité empathique du mari.

- 32 Les Japonais, pris dans le carcan de l'empathie, ont intériorisé le fait de ne pas dévisager autrui comme une manière de valider le système de valeur relatif à l'empathie. Il en découle une interaction rituelle caractérisée par une grande discrétion mutuelle. Il apparaît également peu probable que les normes culturelles concernant la communication interpersonnelle qui insistent sur la communication intuitive encourageant la communication oculaire directe – eye-to-eye contact. Les informations reçues et transmises par les yeux peuvent être ressenties comme éprouvantes et très embarrassantes entre des récepteurs hautement sensibles aux stimuli sociaux. Le concept d'empathie exerce de la sorte non seulement une contrainte sur les modes d'expression verbale mais également sur les modes d'expression visuelle (Lagane, 2002). En témoigne l'initiation d'une conversation au Japon qui débute par le célèbre salut au cours duquel les participants ne se dévisagent pas directement. Lors de scènes romantiques, voire de négociations diverses, les protagonistes japonais semblent fuir le regard de l'autre. On retrouve chez Shimizu T. ces indices de la communication non verbale : « Même à ce moment essentiel, au cours d'une scène d'amour, lorsque deux personnes sont intimement liées, et qu'elles se tiennent l'une près de l'autre, l'homme lève son regard vers les étoiles alors que la femme baisse les yeux vers ses pieds » (1968).
- 33 L'écrivain Shimizu T. a lui-même attribué une sensation de vive fatigue au constant dévisagement dont il était l'objet au cours de conversations lors de ses voyages outre-mer.

## Empathie et échelle de familiarité

- 34 Après avoir décliné les formes explicites et implicites du concept d'omoiyari, j'entends brièvement mettre en tension cette expression de l'empathie avec la notion d'appartenance et les échelles de familiarité qu'elle induit dans les échanges interpersonnels au Japon.
- 35 Selon le sociologue nippon Kato H. (1971) les références d'appartenance d'un individu sont en premier lieu établies par rapport à un groupe, qu'il soit petit ou grand, formel ou informel. L'importance des ketsu-en – liens de sang, des chi-en – liens géographiques, reste minorée en comparaison aux sha-en – lien et affiliation à une entreprise.
- 36 L'identification à la collectivité explique la sociologue japonaise Nakane C. (1977) se manifeste dans quasiment toute interaction sociale. La majorité des Japonais que j'ai rencontrés lors de mes terrains ont décliné leur identité en faisant davantage référence à leur organisme, leur cadre d'appartenance plus qu'à leurs fonctions personnelles et aux missions qu'ils assument au sein de ces organisations.
- 37 Quand l'interlocuteur émerge encore dans un système d'éducation (primaire, secondaire ou supérieur), il doit normalement répondre à cette question en faisant précéder son patronyme du système dont il dépend. Si l'interlocuteur est engagé dans la vie active, le locuteur s'attend à ce qu'il décline le nom de sa société. L'identification du « moi » s'effectue à travers cet euphémisme, chose tout à fait acceptable au Japon. Cette présentation orale s'accompagne généralement d'une présentation à deux mains de son meishi – carte professionnelle faisant état du nom de l'intéressé, de ses lieux d'exercice, fonction et adresse.



- 38 Pour clarifier le concept d'appartenance dans la société nipponne, il importe de situer la quête d'identité individuelle qui s'effectue généralement par le biais d'une identification à l'objectif collectif du groupe auquel l'individu est rattaché. Le collectivisme est alors vécu comme un puissant désir d'unité avec ses collègues ou camarades entraînant coopération et solidarité.
- 39 Cette association de la présentation individuelle peut être attribuée à la conception nipponne du travail. Pour l'anthropologue L. Caillet, le travail correspond au Japon à « *la matérialisation de relations sociales à vocation pérenne et qui englobent la totalité de la personne humaine* » (op. cit. : 514).
- 40 Pour appréhender le concept d'omoiyari en détail, il faudrait étayer l'analyse en s'appuyant sur la triple délimitation des degrés d'affiliation avec autrui qui engagent chacun des manières de communiquer bien distinctes (Nakane, 1972).
- 41 La sociologue japonaise explique qu'une première catégorie de personnes regroupe un ensemble d'individus avec lesquels on est étroitement lié au quotidien et à qui on doit rendre des obligations. Dans le milieu professionnel, cela peut inclure des employés, des collègues de sa propre section, division ou du même immeuble. Le style de communication auquel on se réfère est informel. L'emploi d'honorifiques est réduit à son expression minimale, le salut se traduit par un bref hochement de tête en lieu et place d'une inclinaison plus appuyée du buste et on enregistre une plus grande fixité du regard dans les interactions en face-à-face. La faible proportion de malentendus au sein de cette première catégorie est imputable au fait que chaque individu prend conscience de l'importance de ses agissements. De plus, au cours de toute interaction sociale, chacun des protagonistes s'attend à une réceptivité et à une compréhension accrues de l'autre. Il s'agit en fait d'une relation très exigeante qui nécessite la mise en pratique constante d'omoiyari. La communication verbale est alors réduite à ses linéaments les plus succincts et les plus concis et s'effectue en un temps record.
- 42 La chercheuse poursuit sa démonstration en opérant une distinction avec un deuxième rassemblement d'individus avec lesquels on entre en communication sur la base de rôles et de besoins fonctionnels. Dans le contexte d'une organisation, cette catégorie inclut tous les membres – employeurs, cadres et employés – qui peuvent atteindre le nombre d'une dizaine de milliers dans le cadre des très grandes entreprises. On applique alors les formes usuelles de l'étiquette japonaise. Se localiser à ce deuxième grade sur l'échelle de l'affiliation correspond en quelque sorte à un passeport. Il est alors possible d'aborder autrui sans avoir été présenté par un tiers. Si deux individus s'aperçoivent après avoir décliné leur identité qu'ils appartiennent à cette deuxième catégorie, l'échange se fera sur des bases de confiance et de politesse. Le style relationnel est marqué par une plus grande distanciation dans l'interaction tant sur le plan spatial (distance interpersonnelle plus importante au cours de la conversation), verbal (emploi plus fréquent de formules honorifiques) et, par voie de conséquence, social puisque l'éloignement social de son interlocuteur est évalué au prorata des formules honorifiques qui lui sont adressées. Ce degré d'affiliation nécessite d'être très attentif à l'eumétrie, au juste niveau des relations interpersonnelles et à conférer à autrui une place préférentielle, une autre facette d'omoiyari.
- 43 Enfin, il existe une troisième catégorie de personnes qui constitue un ensemble que l'on ignore quasiment et qui devient rarement intime. Il importe de remarquer l'usage de la politesse japonaise qui concerne les deux premières catégories de relations précitées

alors qu'il demeure inexistant pour les personnes extérieures. Par exemple, nombres d'articles au sein des presses quotidienne, hebdomadaire et spécialisée sont rédigés à la forme neutre – forme syntaxique éditoriale dépouillée de toute connotation de politesse – puisque les rédacteurs classent le lectorat anonyme et hétérogène par définition dans cette troisième catégorie d'affiliation.

- 44 Ce dernier groupe qui manifeste une sorte de « gentillesse agressive » vis-à-vis des personnes anonymes et qui opère une nette différence entre le « nous » et le « eux » n'est pas directement concernée par des marques comportementales empathiques. J'ai pu vérifier lors de mes séjours d'immersion au Japon le cas des chauffeurs de taxi tōkyōïtes qui accéléraient souvent brutalement lorsque je les hélai. J'associe cette réaction non pas à une manifestation d'agressivité mais à un nouvel indice de l'absence de comportement approprié pour la rencontre de personnes de troisième catégorie.
- 45 Ainsi à chaque degré d'affiliation correspondent des manières spécifiques de communiquer avec autrui et des codes de sociabilité préétablis. Le croisement des travaux de Sugiyama Lebra T. (op. cit.) sur la manifestation hétérogène d'omoiyari et l'approche analytique de Nakane (1972) sur les degrés d'affiliation à autrui vise à mieux saisir la complexité de l'adoption de comportements empathiques appropriés à chaque situation de communication interpersonnelle.
- 46 Le chercheur revêtant des statuts différents au gré de ses rencontres, j'ai eu l'occasion de franchir des degrés d'affiliation à autrui grâce à une randonnée. En effet, j'avais pris conscience progressivement lors de mon terrain de thèse que je ne parviendrais point à constituer de recueil filmique suffisamment représentatif dans les entreprises japonaises si je ne bénéficiais pas d'un maillage de relations étoffées et de sauf-conduits. Je reçus le conseil par un de mes informateurs que la meilleure façon d'obtenir des accréditations consistait à rencontrer des responsables d'entreprise dans un contexte non professionnel. J'appris qu'un club de randonneur au sein duquel figurait un haut responsable devait effectuer une excursion les jours suivants dans les Alpes japonaises.
- 47 Mon informateur et moi décidâmes de nous joindre à ce groupe. Nous rejoignîmes le lieu de rendez-vous à l'aube. Après avoir effectué un bref salut gestuel au guide de randonnée sans aucune verbalisation ni présentation, nous nous mîmes en marche en file indienne, recueillis et sans mot dire. Peu à peu le jour se leva et la petite troupe se fit plus enjouée. Parfois, au détour d'un chemin, deux randonneuses plus âgées m'adressèrent la parole pour m'indiquer la présence d'une tasse placée sous une source ruisselante destinée à éteindre la soif des pèlerins.
- 48 « *Forts du principe anthropologique : "À Rome, il faut faire comme les Romains"* » (Geertz, 1983 : 168) et guidé en cela par mon informateur, je mimai et accomplis une par une les ablutions dédiées au rite shintō durant la visite d'un sanctuaire montagnard. Nous continuâmes notre progression en longeant un cours d'eau pendant près d'une heure pour enfin déboucher sur une cascade d'une quarantaine de mètres de haut aux flots tumultueux. Tout le groupe s'arrêta pour revêtir des kimonos blancs puis les deux randonneuses âgées s'approchèrent de la cascade et offrirent des boissons d'alcool de riz et des fruits en frappant deux fois des mains pour invoquer les esprits et divinités de la cascade et s'attirer leurs grâces. Suite à cette adresse, un randonneur se saisit d'un tambour et les deux dames âgées marchèrent lentement sous le flot de la cascade en clamant à voix haute et syncopée une phrase rituelle de protection, sorte de mantra. L'ensemble des randonneurs s'exposèrent tour à tour aux masses d'eau froide qui tombaient en cascade le temps de prononcer le mantra. Je fus également invité à prendre

part à ce rituel. Par la suite, nous nous affairâmes à rassembler du bois flotté et à allumer un énorme feu de joie autour duquel nous partageâmes un repas froid. Mon informateur saisit cette opportunité pour me présenter au président directeur général d'un grand groupe publicitaire. Ce dernier salua mon audace, en tant qu'étranger, à effectuer cette pratique de purification sous la cascade<sup>4</sup>. La conversation prit peu à peu un ton plus personnel et ce dernier s'enquit enfin de la raison de ma présence au Japon. Je suscitai ainsi de « *l'empathie inversée* » (Gallenga, 2007 : 153-160) ce qui me valut d'être invité à lui rendre visite au plus tôt au siège de sa société. Il m'assura qu'il ferait tout son possible pour obtenir des accréditations et m'aider à pénétrer le cercle très fermé des entreprises nippones. Prenant le relai de mon informateur, il me présenta à l'ensemble de la petite congrégation qui comptait pas moins de trois autres chefs d'entreprises. Enfin, nous nous réunîmes tous ensemble pour effectuer une photo de groupe.

- 49 Dans les jours qui suivirent la randonnée, je rendis visite au chef d'industrie, mon éminent protecteur, et remarquai dès le début de notre échange la grande convivialité avec laquelle il me reçut et les termes d'adresse chaleureux dont il m'enveloppa, une attitude opposée au formalisme de notre première rencontre. Il m'annonça le sourire aux lèvres qu'il avait obtenu des rendez-vous auprès de ses collaborateurs au sein de plusieurs entreprises de quoi remplir un agenda mensuel d'enquêtes.
- 50 J'eus ainsi la démonstration que j'avais gravi des échelons sur l'échelle d'affiliation avec autrui, passant du statut d'étranger (troisième catégorie) au statut de chercheur (deuxième catégorie) puis d'ami (première catégorie) car je développai une relation amicale avec le président par la suite. Je compris que la randonnée à la cascade avait constitué pour moi un rite d'intégration et/ou de passage. En d'autres termes, je ressentis le fait d'avoir incorporé certains codes relationnels prévalant à l'impermanence des choses et des êtres suivant l'évolution de mes situations de terrain. Cette expérience de takigyô se révéla également un apprentissage des codes de sociabilité en vigueur dans l'Archipel, codes dont la maîtrise devait me permettre de commencer enfin mon véritable travail de chercheur.

## Conclusion

- 51 J'ai cherché à illustrer à travers mon propos le fait que le concept japonais d'empathie – omoiyari – tel que je l'ai défini se déploie selon deux axes ; l'un orienté vers les Japonais entre eux, le second vers le chercheur. La compréhension du premier axe empathique nécessite une observation fine des codes relationnels et notamment du respect des degrés d'affiliation qui gouvernent les relations interpersonnelles au Japon soit à nouveau la maîtrise de la dimension mentale/psychique/affective (shin.i) des objets d'étude telle qu'elle a été prônée par Yanagita (1942 : 14-20) ; le second axe concerne le statut multiple du chercheur confronté à une succession d'expériences de terrain qui lui permettent d'appréhender omoiyari.
- 52 Au-delà d'une simple définition terminologique du concept d'empathie nippone et de sa déclinaison selon des échelles d'affiliation à autrui, c'est davantage le processus d'incorporation des codes de sociabilité que sous-tendent l'appartenance à ces catégories et leur apprentissage qui permettent au chercheur d'amorcer un travail de terrain pertinent.

- 53 En fonction des différents statuts qui m'ont été accordés au fur et à mesure de mes expériences de terrain, je me suis efforcé marche par marche de comprendre, apprendre puis incorporer ce concept au sein de mon activité de recherche. Pour résumer, cela correspondait à adopter une disposition à prendre le point de vue qu'ont les Japonais sur le monde. Les travaux réflexifs sur les modèles comportementaux japonais de Sugiyama Lebra T. avaient déjà ouvert la voie en comparant « *la culture japonaise à une culture de l'omoiyari* » (op. cit. : 38).
- 54 En réponse à mon questionnement initial sur l'empathie, force est de constater à travers l'ensemble des expériences de terrain que la richesse et la grande labilité du concept d'omoiyari s'est peu à peu superposée à mon empathie de chercheur occidental. Et cela montre, toute chose étant égale par ailleurs, qu'il n'est peut-être pas besoin d'être japonais pour comprendre les Japonais à l'inverse de ce que pense Yanagita.
- 55 L'ensemble de ces considérations sur la notion d'empathie au Japon appelle à être complété par des rapprochements avec la notion d'*amae*, dépendance affective à autrui. Comme le souligne Doi T., analyste introspectif de la culture de ses compatriotes, « *une société qui fait l'apologie de l'empathie se doit de tolérer et de promouvoir la dépendance, étant donné qu'un locuteur empathique appelle la dépendance de son interlocuteur* » (1972), soit un nouvel aperçu de la mise en pratique d'omoiyari.
- 56 Il apparaît distinctement, à l'issue de ces réflexions sur l'empathie au Japon que la notion d'omoiyari étant un construit, elle ne peut être appréhendée en dehors de la prise en compte d'une combinatoire de traits culturels spécifiquement japonais. Ainsi, les modes de catégorisation d'autrui, la valorisation du consensus, l'évaluation des distances à garder entre les individus et la nécessité sociale de « conserver la face » constituent autant d'éléments qui nous incitent à repenser le concept d'empathie au sein de notre propre société et attestent de la nécessité toujours présente du comparatisme.

---

## BIBLIOGRAPHIE

BERTHOS A., JORLAND G., 2004. *L'empathie*. Paris, Odile Jacob.

BOUCHY A., 2006. « De l'ethnologie au Japon : par qui, où, comment ? », *Ateliers*, 30 : 63-99.  
Ethnologies japonaises, mis en ligne le 8 juin 2007. URL : <http://ateliers.revues.org/document78.html>. Consulté le 4 sept. 2008.

CAILLET L., 1991. *La Maison Yamazaki*, « Terre Humaine ». Paris, Plon.

DOI T., 1972. *The Anatomy of Dependence*. Tôkyô, Kodansha.

DOIT T., 1988. *Le jeu de l'indulgence*. Paris, l'Asiathèque.

GALLENGA G., 1993. « Aspects rhétoriques de la communication interpersonnelle en situation de travail : pouvoir et parole dans une agence d'un organisme de crédit », *Langage et société*, 63 : 39-57.

- GALLENDA G., 2007. « L'"empathie inversée" : une heuristique de l'immersion en entreprise » in LESERVOISIER O. & VIDAL L., *L'anthropologie face à ses objets*. Paris, Éditions des archives contemporaines : 153-160.
- GEERTZ C. C., 1983. *Bali, Interprétation d'une culture*. Paris, Gallimard.
- GEERTZ C. C., 1986. *Savoir local, savoir global. Les lieux du savoir*. Paris, PUF.
- GOFFMAN E., 1968. *Asiles*. Paris, Éditions de Minuit.
- GOFFMAN E., 1973. *La Mise en scène de la vie quotidienne*, I. La Présentation de soi ; II. Les Relations en public. Paris, Éditions de Minuit.
- GUIGO D., 1991. « Les termes d'adresse dans un bureau parisien ». *L'Homme*, 119 : 41-59.
- KATO H., 1971. « Mura no sahô, toshi no sahô » in UMESAO T. & TADA M. (dir.), *Enerugii, Ronshu Nihon Bunka*. Tôkyô : 121-132.
- KAUFMAN P., 1968. *Kurt Lewin, une théorie du champ dans les sciences de l'homme*. Paris, Vrin.
- KERBRAT-ORECCHIONI C., 1988. « La notion de place interactionnelle », in COSNIER J., GELAS N., KERBRAT-ORECCHIONI C. (dir.), *Échanges sur la conversation*. Lyon, CNRS : 175-184.
- JORLAND G., 2004. « L'empathie, histoire d'un concept » in BERTHOS A. & JORLAND G. (dir.), *L'empathie*. Paris, Odile Jacob
- LAGANE J., 2002. « Le Japon au-delà des paradoxes, entre gestion et communication », *Communication et organisation*, GREC/O. Bordeaux, 2<sup>e</sup> semestre 2002 : 194-212.
- LAGANE J., 2005. « Éléments de recherche sur les sciences de l'information et de la communication au Japon », *Questions de communication*, 7. Publications de l'université de Nancy.
- LIPPS T., 1903. « Einfühlung, innere Nachahmung und Organempfindung », *Archiv für die gesamte Psychologie*, 1, 2. Leipzig : 185-204.
- NAKANE C., 1972. *Japanese Society*. Tôkyô, Pelican.
- NAKANE C., 1977. « You and Me », in NORBURY P. (ed), 1987, *Introducing Japan*. New York, St Martin's, Neustupny, J.V.
- PACHERIE E., 2004. « L'empathie et ses degrés », in BERTHOZ A. & JORLAND G. (dir.), *L'empathie*. Paris, Odile Jacob : 149-181.
- SHIMIZU T., 1968. *Les choses japonaises*. Tôkyô, Ushio Shuppansha : 206-207.
- SUGIYAMA LEBRA T., 1974. *Japanese Patterns of Behaviour*. Hawaii, University of Hawaii Press : 38-49.
- TITCHENER E., 1912. *A Textbook of Psychology*. New York, MacMillan.
- TSURUMI S., 1987. *A Cultural History of Postwar Japan, 1945-1980*. London, KPI Limited, dist. Methuen.
- VOGEL E. F., 1979. *Japan As Number One : Lessons for America*. Harvard, Harvard University Press.
- YANAGITA K., 1942. « Shoron » [Préface], in YANAGITA K. & SEKI K. (dir.), *Nihon minzokugaku nyûmon* [Introduction à l'étude des coutumes du Japon]. Tôkyô, Kaizôsha : 3-42.

## NOTES

1. L'anthropologue Sugiyama Lebra T. (1974) décrit la notion d'*omoiyari* comme l'empathie (dont la traduction littérale en langue japonaise correspond à *omou* – penser, croire et *yaru* – partager, donner).
2. La référence aux auteurs japonais suit la nomenclature japonaise, les patronymes précèdent donc les prénoms.
3. T. Lipps parle de l'*eingefühlung* comme un processus de communication intuitive avec le monde qui opposait à la connaissance rationnelle de l'univers un mode de connaissance subjectif.
4. Cette pratique dénommée *takigyô* – *taki* : cascade ; *gyô* : pratique spirituelle – esthétisée d'une branche du bouddhisme ascétique des montagnes, le *shugendô*.

## RÉSUMÉS

Cet article questionne l'existence au sein de la société japonaise d'un équivalent du concept d'empathie. La notion d'*omoiyari* est appréhendée selon des échelles d'affiliation à autrui. La prise en compte d'une combinatoire de traits culturels japonais tels que les modes de catégorisation d'autrui, la valorisation du consensus, l'évaluation des distances à garder entre les individus et la nécessité sociale de « conserver la face » constituent autant d'éléments qui nous incitent à repenser le concept d'empathie au sein de notre propre société et attestent de la nécessité toujours présente du comparatisme.

This paper poses the question of the existence within Japanese society of an equivalent of the concept of empathy. The notion of *omoiyari* is understood in terms of scales of relatedness to other people. Taking into account a combination of Japanese cultural traits such as modes of categorising other people, the valuing of consensus, the assessment of the distances to be kept between individuals and the social need to « keep face » encourages us to rethink the concept of empathy within our own society and demonstrates the ever-present need for comparative studies.

## INDEX

**Mots-clés** : empathie, Japon, *omoiyari*, échelle de familiarité

**Keywords** : empathy, Japan, *omoyari*, relatedness scales

## AUTEUR

JEAN LAGANE

IDEMEC. Maison Méditerranéenne des Sciences de l'Homme – 5 rue du Château de l'Horloge – BP 647 – 13094 Aix-en-Provence [jean.lagane@univ-provence.fr](mailto:jean.lagane@univ-provence.fr)